

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E DESENVOLVIMENTO RURAL
Direcção de Economia
Departamento de Análise de Políticas

Relatórios de Pesquisa

**Comportamento dos Mercados
Grossistas de Grão de Milho Branco
Durante o Ano 2000**

Por:
Danilo Carimo Abdula

Relatório No. 48
15 de Outubro de 2001

República de Moçambique

DIRECÇÃO DE ECONOMIA

RELATÓRIOS DE PESQUISA

A Direcção de Economia do Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural, através do Projecto de Segurança Alimentar, apóia a publicação de duas séries de relatórios dos resultados de investigações na área de segurança alimentar. As publicações da série *Flash* são relativamente breves (3-4 páginas) e muito focalizadas, visando fornecer resultados preliminares de uma forma rápida e muito compreensível para maximizar a sua utilidade. As publicações da série de *Relatórios de Pesquisa* visam proporcionar análises mais longas e profundas sobre questões de segurança alimentar. A preparação e divulgação dos *Flash* e dos *Relatórios de Pesquisa* e suas discussões com aqueles que elaboram e executam programas e políticas em Moçambique, podem constituir um passo importante para análise e planificação das actividades das várias Direcções Nacionais.

Todos os comentários e sugestões referentes a matéria em questão são relevantes para identificar questões adicionais a serem consideradas em análises e redacção posteriores e no delineamento de outras actividades de pesquisa. Deste modo recomenda-se que os utentes das publicações sejam encorajados a submeterem os seus comentários e informarem a respeito das suas necessidades em termos de questões e tipos de análises que julgam ser do seu interesse profissional e das instituições a que estão afectos.

Carlos Mucavele
Director Nacional
Direcção de Economia
Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural

AGRADECIMENTOS

A Direcção de Economia, em coordenação com o Departamento de Economia Agrária da Universidade Estadual de Michigan, vem desenvolvendo pesquisas na área de Segurança Alimentar. Gostaríamos de agradecer ao Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural da República de Moçambique e a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) em Moçambique, pelo apóio financeiro e pelo apoio substancial no desenvolvimento de pesquisas na área da Segurança Alimentar em Moçambique. Os nossos agradecimentos são extensivos ao "Africa Bureau" e ao "Bureau of Research and Development" da AID/Washington pelo apóio prestado, possibilitando assim a participação de investigadores da Universidade nesta pesquisa e a realização de trabalhos de campo em Moçambique.

Duncan Boughton
Director no País do Projecto Cooperativo de Pesquisa
Segurança Alimentar em Moçambique
Departamento de Economia Agrária
Universidade Estadual de Michigan

ÍNDICE

1. Introdução	1
2. Os Mercados Grossistas Dentro do Sistema de Comercialização de Grão de Milho Branco	1
2.1. Caracterização dos Mercados Grossistas: O Exemplo do Mercado de Maputo	2
3. Metodologia	3
4. Resultados	3
4.1. Locais de Compra	3
4.2. Locais de Venda	4
4.3. A Quem o Grossista Vende o Produto	6
4.4. Tempo de Armazenamento do Produto	6
4.5. Sexo do Comerciante Grossista	6
4.6. Evolução dos Preços	7
4.7. Integração de Mercados	7
4.8. Impacto das Chuvas nos Mercados Grossistas	8
5. Conclusões	9
ANEXO I: Tabelas	11
ANEXO II: Gráficos	18

1. INTRODUÇÃO

O milho (*zea mays*) é uma das principais culturas alimentares em Moçambique. A sua importância na dieta alimentar da população Moçambicana é inquestionável, mas nos últimos anos a cultura vem registando uma diminuição em termos de áreas de cultivo, principalmente nas zonas potencialmente produtoras, devido em parte a falta de mercado para a colocação do produto e também a baixa qualidade do mesmo, eliminando assim qualquer possibilidade de colocação nas indústrias de processamento (quer para farinhas assim como para rações) e também eliminando a concorrência no mercado internacional.

A diminuição das áreas de produção do milho vêm sendo acompanhada de um aumento nas áreas de culturas com um valor de produção mais elevado, casos do gergelim, girassol, paprika e feijão boer, que têm uma rápida colocação nos mercados, quer sejam nacionais assim como internacionais.

Com a diminuição das áreas de cultivo do milho, pode-se temer de algum modo uma diminuição na sua oferta, o que originaria uma subida dos preços, implicando uma nova dinâmica no comportamento dos mercados do milho.

O presente trabalho analisa o comportamento dos mercados grossistas monitorados pelo SIMA, nomeadamente Maputo, Maxixe, Beira, Chimoio (principalmente mercado de produtos em trânsito), Quelimane, Mocuba e Nampula, na comercialização do grão de milho branco, no período de Janeiro a Dezembro de 2000. Basicamente são analisadas a proveniência e o destino do grão de milho em cada um dos mercados, a evolução dos preços em cada mercado e o grau de integração entre os mesmos.

2. OS MERCADOS GROSSISTAS DENTRO DO SISTEMA DE COMERCIALIZAÇÃO DO GRÃO DE MILHO BRANCO

Para além dos armazenistas formais (licenciados para o efeito), existem também os armazenistas informais, vulgarmente conhecidos como grossistas ambulantes de mercado, em que a modalidade de operação consiste em obter os produtos a partir de compras de acumulação em pontos estratégicos ao longo do país. Estabelecem-se num determinado local e as vendas informais são feitas a grosso, quer seja em saco ou em lata. Estes comerciantes grossistas providenciam uma ligação crucial com os consumidores de baixa renda.

O SIMA identificou somente sete mercados grossistas para fazer a recolha dos preços e das quantidades disponíveis. Este aspecto conduz-nos à constatação de que grande parte do grão de milho é realmente transacionado fora destes mercados grossistas, aliado ao facto de que os operadores dos mercados grossistas (grossistas ambulantes) são pequenos e numerosos, operando numa escala pequena.

Esta operação numa escala pequena contrasta com o modo como os grandes processadores (de farinha ou de ração) operam, em que se manuseiam grandes volumes mensais de grão de milho. Devido a esta operação em grande escala dos grandes processadores, em que as exigências semanais em termos de quantidade e também de qualidade são incompatíveis com o modo como os grossistas ambulantes operam, muito grão de milho que entra nas grandes indústrias processadoras é importado do exterior do país.

Embora haja importações de grão de milho, isto não quer dizer de maneira alguma que os grandes processadores não estejam interessados em comprar o grão de milho localmente. Isto será possível se:

- 1) a oferta por parte dos grossistas for suficiente e contínua para satisfazer a procura dos grandes processadores.
- 2) se os requisitos em termos de qualidade forem garantidos.
- 3) se os custos de aquisição do produto forem comparáveis aos preços do produto importado.

Não parece que a curto prazo esta tendência vá mudar, atendendo às actuais condições de operação destes grossistas ambulantes. Os mercados grossistas continuarão a desempenhar o papel que vem desempenhando até aqui, o de ser o primeiro ponto de abastecimento às pequenas indústrias de processamento do grão de milho e também ao público consumidor.

Não obstante este papel dos mercados grossistas, muitas vezes são também eles o primeiro ponto de contacto dos grandes armazenistas formais, não somente em termos de fornecimento de grão (negociando mediante uma amostra do produto, o preço a receber do armazenista) mas também como um ponto de sondagem para a comercialização. Embora estes casos sejam esporádicos, são estes armazenistas formais que dão outro destino ao produto, alguns fornecendo às suas próprias unidades fabris, outros exportando para países vizinhos.

2.1. Caracterização dos Mercados Grossistas: O Exemplo do Mercado Grossista de Maputo

Grande parte do grão de milho comercializado nos mercados retalhistas de Maputo, mais especificamente no mercado Xipamanine, provém da zona centro do país, mais concretamente da província de Manica, havendo contudo grão de milho proveniente da província de Gaza, e outro (minoria) proveniente dos distritos da província de Maputo.

São os intervenientes na comercialização que decidem quando comprar, onde vão comprar/vender e a que preço vender. A cadeia de comercialização começa exactamente nas zonas de produção. Os comerciantes de grão de milho concentram-se nas zonas de produção, onde permanecem por vezes mais do que um dia. Adquirem quantidades que são determinadas pela oferta, pelo poder de compra individual e pelos custos a pagar pelo transporte. Nenhum destes intervenientes adquire o grão de milho em função da qualidade ou padrão. Tanto compram milho de grão pequeno misturado com o grão grande, assim como compram milho branco misturado com o amarelo e/ou vermelho.

Na sua maioria, os vendedores são privados, com ou sem recursos. São mais identificados como comerciantes grossistas ambulantes, uma vez que estes diferem dos armazenistas formais. Chegados a Maputo cidade, estes comerciantes concentram-se em lugares já determinados, geralmente o mercado Xiquelene e Bazuca, com mais predominância no primeiro. Os armazéns são os quintais das casas circunvizinhas ao mercado, algumas das quais estão completamente adaptadas para a venda, tal como um armazém formal: há um guarda, um carregador, um responsável pela cobrança do dinheiro, até angariadores de clientes. Paga-se uma taxa determinada por cada saco armazenado diariamente.

O grão de milho nestes locais é vendido em sacos e quase nunca em outro tipo de unidade. Ao preço de venda, está incluído, como era de esperar, uma margem para cobrir os custos de transporte, custos de armazenamento e outros custos decorrentes do processo de comercialização.

É a partir deste ponto da cadeia (grossistas) que começa a fase de dispersão do produto. Muito grão de milho vai para a pequena indústria de rações, outro vai para as pequenas moagens onde a farinha é posteriormente vendida com farelo aos consumidores e algum vai aos mercados retalhistas. Deste último local, o mercado retalhista, o grão de milho transita para o último ponto da cadeia de comercialização, que são os consumidores. Muitos destes consumidores compram o grão de milho e contratam os serviços dos proprietários de pequenos moinhos (caseiros ou não) para fazer a transformação em farinha para o consumo da família.

É difícil quantificar o número de pessoas envolvidas neste processo por cada grossista, que acabam funcionando como uma empresa especializada. A especialização tomou conta destes comerciantes. Na altura da grande oferta, desde que as condições o permitam, chega-se a ter equipas que trabalham em sintonia, uns fazendo somente a compra e outros o transporte para Maputo, sempre num vai e vêm constante.

3. METODOLOGIA

O SIMA recolhe principalmente os preços de vários produtos em 5 níveis de transação, nomeadamente o nível de mercado (retalhista), lojista, armazenista formal, grossista e produtor, em 25 mercados distribuídos ao longo do país. Como é evidente, isto não significa que em todos estes 25 mercados existam simultaneamente os 5 níveis de transação, havendo mercados como por exemplo o de Maputo, em que não existe o nível produtor.

Para o alcance dos objectivos acima descritos na introdução, foram usados os dados do nível grossista (sete mercados) monitorados pelo SIMA. Os dados referem-se ao período compreendido entre Janeiro e Dezembro de 2000, para o produto grão de milho branco.

Usando o pacote estatístico SPSS (versão 10 para windows), listou-se em forma de tabelas de frequências as variáveis recolhidas pelo SIMA em cada um dos mercados grossistas. Determinou-se a integração de mercados analisando o coeficiente de correlação entre as duas séries de preços (pearson coefficient), e com a técnica da regressão linear, observou-se a tendência dos preços em cada um dos mercados.

4. RESULTADOS

4.1. Locais de Compra

Apartir do quadro 1 abaixo (veja as tabelas completas para todos os mercados nos anexos), observa-se claramente que de Janeiro a Dezembro de 2000, há uma grande contribuição de grão de milho proveniente do centro do país (mais concretamente Chimoio) nos mercados de Maxixe (58.5%) e Maputo (13.4%), ambos no sul do país.

No entanto, para o caso de Maputo, esta não foi a principal fonte de abastecimento de grão de milho ao mercado grossista de Maputo, pois Boane (16.8%) foi o principal ponto onde os grossistas foram buscar o produto. Em termos cumulativos, os distritos à volta da cidade de Maputo (Boane, Changalane, Goba e Matutuíne) contribuíram com cerca de 43% do milho que foi vendido no grossista de Xiquelene, contra 23.5% proveniente dos distritos da zona centro (Chimoio, Tete, Angónia e Changara). O restante milho teve como proveniência alguns distritos da província de Gaza, nomeadamente Chigubo, Chókwè, Xai Xai e Chibuto. Durante o período em referência, realça-se também o facto de 24 vendedores de Grão de milho (16.1%) terem adquirido o seu produto aqui na cidade de Maputo, nomeadamente no mercado Xipamanine. Para o caso do mercado grossista de Maxixe, Homóine constituiu a outra alternativa ao mercado de Chimoio no fornecimento de grão de milho àquela cidade, com uma contribuição de 23%, tendo a restante parte provido dos outros distritos da província de Inhambane (Morrumbene, Panda,...) e também da província de Sofala (Búzi, Chibabava,...)

Nos mercados do centro do país, os distritos da província de Manica foram os locais para onde a maioria dos grossistas deslocaram-se para a compra do grão de milho. 44.6% do grão de milho que foi comercializado no mercado grossista da Beira, foi adquirido no distrito de Báruè e 22.8% no distrito de Guro, ambos da província de Manica. Alguns distritos de Sofala também constituíram pontos alternativos como locais de compra para os grossistas da Beira, casos de Nhamatanda (9.8%) e Gorongoza (13%). Para o caso dos grossistas de Chimoio, 24.3% procederam às suas compras em Gondola e também 24.3% em Sussundenga. Vandúzi (17%) e Báruè (9.5%) foram os outros pontos alternativos para a compra do grão de milho por parte dos grossistas de Chimoio. Neste mercado, não se reportou nenhuma compra feita fora da província, o que pode significar que a província é auto suficiente.

Na zona norte, 35% dos grossistas de Quelimane fizeram as suas compras no distrito de Ile e outros 33% deslocaram-se a Morrumbala, enquanto que de Alto Molócuè, um dos distritos mais produtores da província a contribuição foi de 25%. Em Mocuba, que é também produtor, 97.3% dos grossistas fizeram as suas compras localmente, havendo uma minoria (2.7%) que se deslocaram a Alto Molócuè. Finalmente em Nampula, a maioria dos grossistas (96%) deslocou-se a Alto Molócuè para adquirir o grão de milho que foi vendido no mercado grossista local.

Alto Molócuè desempenha um papel importante no abastecimento de milho à cidade de Nampula, pois para além de ser um distrito essencialmente produtor, está mais próximo de Nampula relativamente aos outros e também porque o grão de milho proveniente deste distrito é muito apreciado quer pelos consumidores assim como pelos processadores devido a sua qualidade superior (maior grão, mais uniformes e menos misturados). O quadro 1 resume os principais pontos de compra do grão de milho por parte dos grossistas de Maputo e Maxixe.

4.2. Locais de Venda

O Quadro 2 abaixo (veja as tabelas completas para todos os mercados nos anexos) mostra o local onde o grão de milho foi vendido. Em Maputo, a maior parte deste produto foi vendido no mercado Xiquelene (92.6%) e a outra parte no mercado Bazuca (7.4%). Para o caso de Maxixe, 97.8% foi vendido no mercado local (Maxixe) e os restantes 2.2% foi vendido em Chimoio, o que não deixa de ser estranho, uma vez que é deste mercado onde provém o grão de milho para Maxixe. Nos mercados da Beira, Quelimane, Mocuba e Nampula, todo o grão de milho foi vendido exactamente no mercado local, ao contrário de Chimoio em que 67% dos grossistas entrevistados venderia o produto localmente, 12% em Xai Xai, e 11.5% em Chibuto, havendo portanto uma maior dispersão de locais de venda a partir de Chimoio.

Quadro 1. Proveniência do grão de milho à Venda no Mercado Grossista de Maputo e Maxixe

Grossista	Proveniência	Percentagem
Maputo	Boane	17%
	Xipamanine	16%
	Changalane	13%
	Chimoio	13%
	Chókwè	9%
	Goba	9%
	Chibuto	4%
	Tete	4%
	Matutuíne	3%
	Angónia	3%
	Outros distritos	9%
Maxixe	Chimoio	59%
	Homoíne	23%
	Machanga	4%
	Outros distritos	14%
	Chibabava	4%

Fonte: base de dados do SIMA, ano 2000.

Quadro 2. Local de Venda do Grão de milho Existente no Mercado Grossista de Maputo e Maxixe

Grossista	Local de Venda	Percentagem
Maputo	Xiquelene	93%
	Bazuca	7%
Maxixe	Mercado Local	98%
	Chimoio	2%

Fonte: base de dados do SIMA, ano 2000.

4.3. A Quem o Grossista Vende o Produto

Pouco do produto que se vende no grossista de Maputo, vai para o consumidor (7.4%) sendo a maioria do grão de milho (92.6%) vendido à categoria "outros", subentendendo-se com isto as fábricas de rações, pequenos moinhos, etc. Isto significa que a maior parte do grão de milho que entra no mercado grossista de Maputo destina-se a produção de farinha, seja para a alimentação animal assim como para a alimentação humana (farinha com farelo). Em Maxixe, a maioria do grão de milho (86.7%) é vendido ao consumidor em latas de 20 litros, que posteriormente é transformado em farinha para consumo da família.

Tal como Maxixe, em Chimoio (75%), Quelimane (100%) e Nampula (também 100%), o grão de milho é vendido ao consumidor. Na Beira e Mocuba, a situação é diferente, uma vez que na Beira 6% é vendido ao consumidor e 94% é vendido para a categoria "outros", enquanto que em Mocuba quase 100% do grão de milho que é comercializado nos grossistas é vendido para os grossistas ambulantes, que o levam primeiro para a moagem para a transformação em farinha com farelo, que é depois transportada para outros distritos, tais como para o distrito de Pebane na zona costeira.

4.4. Tempo de Armazenamento do Produto

O armazenamento não é prioritário para a maioria dos comerciantes grossistas que vendem nos mercados monitorados pelo SIMA. Devido às suas próprias características de venda (micro), o lema têm sido "Comprou, Vendeu", e na maioria dos casos o tempo de armazenagem tem sido sempre de menos de uma semana, exceptuando casos esporádicos em que o armazenamento dura entre uma semana e um mês.

4.5. Sexo do Comerciante Grossista

A distribuição percentual em termos de sexo varia de mercado para mercado, mas regra geral são os homens que predominam nos mercados grossistas, embora haja em alguns mercados uma boa percentagem de mulheres a venderem o grão de milho ao lado dos homens, sendo a diferença quase mínima, principalmente no sul. Parece que quanto mais nos afastamos do sul, a tendência continua a mesma (mais homens na comercialização), mas o número de mulheres envolvidas na comercialização do grão de milho vai diminuindo drasticamente, senão vejamos: em Maputo, 52.4% dos vendedores de grão de milho eram homens e 47.6% eram mulheres, em Maxixe 51.1% eram homens e 48.9% eram do sexo oposto, na Beira 52% eram homens e 48% eram mulheres, em Chimoio 40.5% eram homens e 59.5% eram mulheres, em Quelimane 64% eram homens e 36% eram mulheres, em Mocuba 100% eram homens e em Nampula 98% eram homens.

Portanto, nos mercados grossistas do sul e também no da Beira, a diferença percentual entre os homens e mulheres envolvidos na comercialização de grão de milho não ultrapassa os 5%, ao contrário do norte em que a diferença chega a ser de 100%. De uma maneira geral, os resultados mostram que há uma participação maior das mulheres na comercialização do grão de milho na zona centro e sul enquanto que na zona norte esta participação é quase nula.

Quadro 3. Preços do Grão de milho (Mt/Kg) com os Respectivos Meses de Picos mais Altos e mais Baixos (Jan - Dez. 2000)

Mercado Grossista	Preço mais Baixo	Preço mais Alto
Maputo	2.400 (Dezembro)	3.200 (Março)
Maxixe	1.450 (Julho)	3.800 (Março)
Beira	950 (Junho)	2.350 (Fevereiro)
Chimoio	1.100 (Junho)	2.250 (Março)
Quelimane	800 (Junho)	1.460 (Dezembro)
Mocuba	670 (Junho)	1.540 (Fevereiro)
Nampula	900 (Junho)	1.450 (Dezembro)

Fonte: base de dados do SIMA, ano 2000.

4.6. Evolução dos Preços

Duma maneira geral, os preços tiveram uma tendência decrescente, muito mais acentuada na Beira e Chimoio do que nos outros mercados. Em Maputo, que é o maior centro consumidor, os preços flutuaram entre os 2.400 Mt e os 3.200 Mt por quilo, com um pico elevado em Março. O quadro 3 mostra os preços do grão de milho com os picos mais altos e mais baixos verificados entre Janeiro e Dezembro de 2000.

Devido ao padrão sazonal¹ de preços, é quase certo que a tendência dos preços será negativa entre Janeiro e Dezembro de 2000, uma vez que a regressão linear inicia em Janeiro (com os picos altos em Fevereiro-Março) e termina em Dezembro do mesmo ano, antes de atingirem novamente o seu pico sazonal. Analisando a tendência dos preços apartir de Janeiro de 1999 até Março de 2001, nota-se que em Maputo e Maxixe os preços mostraram uma tendência crescente, enquanto que nos restantes mercados os preços mostraram tendências decrescentes, mais acentuadamente em Nampula e Quelimane. Neste período (Jan 99 - Mar 01), os preços foram muito mais estáveis em Maputo (desvio padrão em relação a média igual a 497 Mt) e em Nampula (desvio padrão igual a 469 Mt).

4.7. Integração de Mercados

A integração de mercados é crucial para o incremento da segurança alimentar no nosso país porque o incremento de preços numa dada região do país devido a uma escassez pode fazer com que haja um atracção do fluxo de produtos de uma outra região excedentária onde os preços são baixos, aliviando assim o défice na outra, desde que os mesmos mercados estejam integrados.

¹Em Moçambique, os preços geralmente começam a descer na altura da colheita e começam o movimento ascendente na altura da sementeira para a nova campanha. Isto ocorre digamos em Março-Abril e Julho-Agosto respectivamente.

Para a análise da integração de mercados, calculou-se os coeficientes de correlação entre dois pares de mercados, coeficientes estes que atendem a necessidade de estabelecer a existência ou não de uma relação entre duas variáveis, sem que seja necessário o levantamento de uma função matemática. Dado que os coeficientes de correlação são influenciados pela inflação, corrigiu-se os efeitos desta inflação correlacionando as mudanças de preço em vez dos preços propriamente ditos. As mudanças de preço determinam-se subtraindo cada observação semanal da observação que a precedeu. Assim obtém-se as chamadas “primeiras diferenças”. Realce-se aqui o facto de que a sazonalidade da produção também afecta os coeficientes de correlação, uma vez que dois mercados podem não ter nenhuma ligação entre eles, mas apresentarem um coeficiente de correlação elevado pelo simples facto de apresentarem o mesmo padrão sazonal de produção.

Alguns mercados grossistas mostraram uma boa integração entre eles, em alguns casos acima dos 80%. A partir da tabela 6 nos anexos, podemos ver que os coeficientes de correlação foram altos e significativos (nível de significância de 0.01) entre os mercados de Maxixe e Chimoio ($r=0.86$), entre Beira e Chimoio ($r=0.82$), e entre Quelimane e Mocuba ($r=0.82$), o qual sugere uma integração efectiva entre estes mercados. Pode-se ver ainda na mesma tabela que em 10 dos 21 pares de mercado, o coeficiente de correlação foi menor do que 0.30

4.8. Impacto das Chuvas nos Mercados Grossistas

Não há dúvida de que as chuvas influenciaram o comportamento dos mercados durante o ano transacto. O exemplo do mercado de Maputo ilustra bem a situação: durante o período compreendido entre 20/2 a 6/3 de 1999, o mercado de Maputo ficou sem fornecimento de grão de milho proveniente do centro, constatação esta que coincidiu precisamente com a altura das cheias verificadas no norte da província de Inhambane, mais concretamente em Vilanculos e Inhassoro, que resultou no corte rodoviário com a parte mais a sul deste ponto do país.

Devido a este problema, o grão de milho proveniente do centro do país com destino a Maputo e também Maxixe, foi parcialmente retido nesse troço, impossibilitando o fornecimento normal. A mesma situação verificou-se em 2000, embora em escalas completamente diferentes, uma vez que em 2000 o mercado de Maputo ficou mais tempo sem grão de milho proveniente do centro. Em termos comparativos, se com as cheias verificadas em 2000, 13.4% do Grão de milho proveio de Chimoio, em 1999 altura em que o corte rodoviário foi temporário, cerca de 40.9% do grão de milho que abasteceu o mercado de Maputo proveio de Chimoio e não apareceu no mercado grão de milho dos distritos circundantes à capital do país (Boane, Goba, Changalane, Matutuíne), tal como aconteceu em 2000.

Estes números mostram a importância das vias de acesso no abastecimento aos mercados do sul (não somente para o grão de milho) e o impacto que pode ter uma cheia como aquela observada em 2000, se não há alternativas de fornecimento à cidade de Maputo, facto que felizmente não aconteceu, uma vez que os distritos da província de Maputo conseguiram na medida do possível fazer o abastecimento.

5. CONCLUSÕES

- Com a estabilidade na produção agrícola que vêm acontecendo nos últimos anos, como resultado das boas colheitas, espera-se que a actividade dos mercados grossistas também ganhe uma nova dinâmica e resulte num maior crescimento dos mesmos.
- Esta nova dinâmica dos mercados não está dissociado de outras condições que juntas interagem para um mesmo fim, ou seja o crescimento económico. Dentro destas condições, incluem-se principalmente a existência de infra estruturas (não só rodoviárias) em condições e também a disseminação da informação (não somente agrícola) atempada. O facto de algum grão de milho ter estado retido em 1999 na parte norte de Inhambane, sem as condições exigidas para a sua boa conservação, mostra que a disseminação da informação ainda está deficiente. Na realidade, muito daquele grão de milho não teria saído de Chimoio se os comerciantes grossistas tivessem tido atempadamente conhecimento das condições climáticas e rodoviárias.
- Um dos resultados da falta de mercados para a colocação do grão de milho tem sido os preços baixos que são bem observados nos mercados monitorados pelo Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA), principalmente na zona norte do país (a mais produtora). No entanto, a zona sul do país ressentiu-se da falta de milho, principalmente o mercado de Maputo, uma vez que as cheias verificadas no início do ano impossibilitaram a entrada do produto devido aos cortes nas ligações rodoviárias. Assim, grande parte do abastecimento durante o período das cheias em termos de milho ao mercado grossista de Maputo proveio das zonas que habitualmente não tem muita expressão no fornecimento do produto, casos do distrito de Boane, Goba, Changanane e outros.
- Qualquer perturbação neste fluxo de produtos centro-sul, que parece ser mais devido as inundações que impossibilitam o trânsito rodoviário, repercute-se na disponibilidade do grão de milho existente nos mercados do sul, resultando numa escassez, implicando um maior custo de aquisição por parte dos consumidores. Os custos de transporte também tem uma influência na escolha do lugar de compra. Para o caso de Maputo, se Chókwè tiver milho suficiente, os comerciantes grossistas preferem ir lá buscar o milho, têm menos custos de transporte e contigência relativamente a deslocação à Chimoio. O mesmo parece acontecer nos outros mercados, tal como em Quelimane. Apesar de Alto Molócuè fornecer a maior parte do grão de milho que é vendido em Nampula, poucos comerciantes de Quelimane dirigem-se para aquele distrito. A distância a percorrer associado aos custos de transporte, fazem com que o distrito de Ile e outros sejam a alternativa, embora a qualidade do produto não seja a mesma.
- Estes cortes no fornecimento de grão de milho ao sul do país via rodoviária, podem levar ao surgimento de outras alternativas viáveis para suprir o sul do país. A via marítima parece ser a mais provável, e neste caso a origem do grão de milho com destino ao sul seria mais provavelmente o norte do país, sendo esta a região com maior produção, e também devido a facilidade de escoamento marítimo apartir do norte em relação ao centro, embora os custos elevados possam constituir um constrangimento. Os mercados do sul do país, geralmente deficitários, têm-se socorrido em abastecimento de grão de milho proveniente do centro do país, principalmente da província de Manica (é auto suficiente), mas também têm -se socorrido de outras fontes existentes na província de Gaza. Para o caso do mercado de Maputo, os distritos que circundam a cidade constituem uma alternativa viável, embora não possam ter a mesma produção daquela observada no centro, implicando logicamente fornecimento menores.

- Pelo simples facto de que quase 100% do grão de milho proveniente do centro e que abastece a cidade de Maputo ter como destino o mercado de Xiquelene, as condições de armazenamento neste local devem ser melhoradas, de modo a minimizar os efeitos das condições de mau armazenamento na qualidade do produto. Para além das condições de armazenamento, o acesso a estes mercados têm de ser melhorado, uma vez que na época das chuvas quase que é impossível a entrada de camiões de grande tonelagem na maioria destes mercados, resultado do próprio ordenamento dos mercados e também à topografia do terreno onde eles se encontram.
- O facto da maior parte dos comerciantes grossistas dizerem que pretendem armazenar o produto por menos de uma semana, não passa de mera intenção, pois a realidade é outra uma vez que podem ficar mais de uma semana com o produto por falta de compradores. O lucro vai diminuindo cada dia que passa sem venderem o produto, pois o custo de armazenamento é alto, cerca de
- 1.000 Mt por cada dia/saco. É só imaginar um comerciante com 200 sacos de grão de milho sem vender, adicionando a este valor a taxa de mercado, risco e outros gastos, para deduzir que os lucros não são assim tão altos.
- Os coeficientes de correlação entre Maputo (que é basicamente consumidor) e os mercados que são geralmente excedentários (Chimoio e Mocuba) não foram muito altos (<0.40), mas isto não pode significar que Maputo não está muito integrado com estes mercados de zonas produtoras, especialmente no caso de Chimoio. Houve factores que contribuíram para esta situação, e também o tempo de análise (um ano) talvez seja insuficiente para se ter uma conclusão. Para o caso da Beira, a correlação entre este mercado e os mercados produtores de Chimoio e Mocuba é elevada (acima de 0.8 para Beira-Chimoio e 0.53 para Beira-Mocuba). Isto é um bom sinal, pois se os mercados estão bem integrados significa que não é necessário que as intervenções que se fazem num mercado tenham de ser feitas no outro também.

ANEXO I: Tabelas

Tabela 1: Onde o Produto foi Comprado (ano 2000)

Mercado		Frequência	%	% válida	% cumulativa
MAPUTO	Xipamanine	24	16.1	16.1	16.1
	Xai Xai	4	2.7	2.7	18.8
	Chókwè	14	9.4	9.4	28.2
	Chibuto	6	4.0	4.0	32.2
	Chimoio	20	13.4	13.4	45.6
	Tete	6	4.0	4.0	49.7
	Angónia	5	3.4	3.4	53.0
	Changara	4	2.7	2.7	55.7
	Boane	25	16.8	16.8	72.5
	Matutíne	6	4.0	4.0	76.5
	Goba	13	8.7	8.7	85.2
	Changalane	20	13.4	13.4	98.7
	Chigubo	2	1.3	1.3	100.0
	Total	149	100.0	100.0	
	Total	149	100.0		
MAXIXE	Maxixe	3	2.0	2.2	2.2
	Vilanculos	1	.7	.7	3.0
	Homoine	31	20.8	23.0	25.9
	Beira	1	.7	.7	26.7
	Búzi	1	.7	.7	27.4
	Chibabava	5	3.4	3.7	31.1
	Machanga	6	4.0	4.4	35.6
	Chimoio	79	53.0	58.5	94.1
	Morrumbene	1	.7	.7	94.8
	Panda	5	3.4	3.7	98.5
	Zavala	2	1.3	1.5	100.0
	Total	135	90.6	100.0	
	Total	149	100.0		
	Sem Informação	14	9.4		
	Total	14	9.4		
BEIRA	Gorongosa	12	8.9	13.0	13.0
	Manica	3	2.2	3.3	16.3
	Chimoio	1	.7	1.1	17.4
	Báruê	41	30.4	44.6	62.0
	Guro	21	15.6	22.8	84.8
	Muanza	5	3.7	5.4	90.2
	Nhamatanda	9	6.7	9.8	100.0
	Total	92	68.1	100.0	
	Total	135	100.0		
	Sem Informação	43	31.9		
	Total	43	31.9		
CHIMOIO	Manica	7	4.6	4.7	4.7
	Chimoio	13	8.6	8.8	13.5
	Gondola	36	23.8	24.3	37.8
	Vanduzi	25	16.6	16.9	54.7
	Sussundenga	36	23.8	24.3	79.1
	Dombe	5	3.3	3.4	82.4
	Báruê	14	9.3	9.5	91.9
	Guro	11	7.3	7.4	99.3
	Machaze	1	.7	.7	100.0
	Total	148	98.0	100.0	
	Total	151	100.0		
	Sem Informação	3	2.0		
	Total	3	2.0		
QUELIMANE	Mocuba	4	2.6	2.6	2.6
	Alto Molócuê	39	25.1	24.7	27.3
	Gurúe	4	2.6	2.6	29.9
	Ile	54	34.8	35.1	65.0
	Ribáue	1	.6	.6	65.6
	Morrumbala	51	32.9	33.1	98.7
	Malema	1	.6	.6	100.0
	Total	154	99.4	100.0	
	Total	155	100.0		
	Sem Informação	1	.6		
	Total	1	.6		
MOCUBA	Mocuba	109	83.2	97.3	97.3
	Alto Molócuê	3	2.3	2.7	100.0
	Total	112	85.5	100.0	
	Total	131	100.0		
	Sem Informação	19	14.5		
	Total	19	14.5		
NAMPULA	Alto Molócuê	147	96.1	96.1	96.1
	Inhassunge	1	.7	.7	96.7
	Nampula	2	1.3	1.3	98.0
	Lalaua	3	2.0	2.0	100.0
	Total	153	100.0	100.0	
	Total	153	100.0		

Tabela 2: Onde o Produto Vai Ser Vendido (ano 2000)

Mercado		Frequência	%	% válida	% cumulativa
MAPUTO	Bazuca	11	7.4	7.4	7.4
	Xiquelene	138	92.6	92.6	100.0
	Total	149	100.0	100.0	
	Total	149	100.0		
MAXIXE	Maxixe	132	88.6	97.8	97.8
	Chimoio	3	2.0	2.2	100.0
	Total	135	90.6	100.0	
	Total	149	100.0		
	Sem informação	14	9.4		
	Total	14	9.4		
BEIRA	Beira	98	72.6	100.0	100.0
	Total	98	72.6	100.0	
	Total	135	100.0		
	Sem informação	37	27.4		
	Total	37	27.4		
CHIMOIO	Xipamanine	6	4.0	4.1	4.1
	Bazuca	1	.7	.7	4.7
	Xiquelene	6	4.0	4.1	8.8
	Xai Xai	18	11.9	12.2	20.9
	Chibuto	17	11.3	11.5	32.4
	Caia	1	.7	.7	33.1
	Chimoio	99	65.6	66.9	100.0
	Total	148	98.0	100.0	
	Total	151	100.0		
	Sem informação	3	2.0		
	Total	3	2.0		
QUELIMANE	Quelimane	155	100.0	100.0	100.0
	Total	155	100.0	100.0	
	Total	155	100.0		
MOCUBA	Quelimane	1	.8	.9	.9
	Mocuba	111	84.7	99.1	100.0
	Total	112	85.5	100.0	
	Total	131	100.0		
	Sem informação	19	14.5		
	Total	19	14.5		
NAMPULA	Nampula	153	100.0	100.0	100.0
	Total	153	100.0	100.0	
	Total	153	100.0		

Tabela 3: A Quem Vai Vender o Produto

Mercado		Frequência	%	% válida	% cumulativa
MAPUTO	Consumidor	11	7.4	7.4	7.4
	Outro	138	92.6	92.6	100.0
	Total	149	100.0	100.0	
	Total	149	100.0		
MAXIXE	Consumidor	117	78.5	86.7	86.7
	Outro	18	12.1	13.3	100.0
	Total	135	90.6	100.0	
	Total	149	100.0		
	Sem informação	14	9.4		
	Total	14	9.4		
BEIRA	Ambulante	1	.7	1.0	1.0
	Retalhista				
	Consumidor	5	3.7	5.1	6.1
	Outro	92	68.1	93.9	100.0
	Total	98	72.6	100.0	
	Total	135	100.0		
	Sem informação	37	27.4		
	Total	37	27.4		
CHIMOIO	Ambulante	4	2.6	2.7	2.7
	Grossista				
	Ambulante	6	4.0	4.1	6.8
	Retalhista				
	Consumidor	111	73.5	75.0	81.8
	Outro	27	17.9	18.2	100.0
	Total	148	98.0	100.0	
	Total	151	100.0		
	Sem informação	3	2.0		
	Total	3	2.0		
QUELIMANE	Consumidor	155	100.0	100.0	100.0
	Total	155	100.0	100.0	
	Total	155	100.0		
MOCUBA	Ambulante	111	84.7	99.1	99.1
	Grossista				
	Consumidor	1	.8	.9	100.0
	Total	112	85.5	100.0	
	Total	131	100.0		
	Sem informação	19	14.5		
	Total	19	14.5		
NAMPULA	Consumidor	153	100.0	100.0	100.0
	Total	153	100.0	100.0	
	Total	153	100.0		

Tabela 4: Por Quanto Tempo Pensa Guardar o Produto

Mercado		Frequência	%	% válida	% cumulativa
MAPUTO	Menos de Uma Semana	146	98.0	98.0	98.0
	Entre Uma Semana e Um Mês	3	2.0	2.0	100.0
	Total	149	100.0	100.0	
	Total	149	100.0		
MAXIXE	Menos de Uma Semana	81	54.4	60.0	60.0
	Entre Uma Semana e Um Mês	54	36.2	40.0	100.0
	Total	135	90.6	100.0	
	Total	149	100.0		
	Sem informação	14	9.4		
BEIRA	Menos de Uma Semana	98	72.6	100.0	100.0
	Total	98	72.6	100.0	
	Total	135	100.0		
	Sem informação	37	27.4		
	Total	37	27.4		
CHIMOIO	Menos de Uma Semana	146	96.7	98.6	98.6
	Entre Uma Semana e Um Mês	2	1.3	1.4	100.0
	Total	148	98.0	100.0	
	Total	151	100.0		
	Sem informação	3	2.0		
QUELIMANE	Menos de Uma Semana	155	100.0	100.0	100.0
	Total	155	100.0	100.0	
	Total	155	100.0		
	Sem informação				
	Total				
MOCUBA	Menos de Uma Semana	112	85.5	100.0	100.0
	Total	112	85.5	100.0	
	Total	131	100.0		
	Sem informação	19	14.5		
	Total	19	14.5		
NAMPULA	Menos de Uma Semana	153	100.0	100.0	100.0
	Total	153	100.0	100.0	
	Total	153	100.0		

Tabela 5: Sexo do Comerciante

Mercado		Frequência	%	% válida	% cumulativa
MAPUTO	Masculino	77	51.7	52.4	52.4
	Feminino	70	47.0	47.6	100.0
	Total	147	98.7	100.0	
	Sem informação	2	1.3		
	Total	2	1.3		
	Total	149	100.0		
MAXIXE	Masculino	69	46.3	51.1	51.1
	Feminino	66	44.3	48.9	100.0
	Total	135	90.6	100.0	
	Sem informação	14	9.4		
	Total	14	9.4		
	Total	149	100.0		
BEIRA	Masculino	51	37.8	52.0	52.0
	Feminino	47	34.8	48.0	100.0
	Total	98	72.6	100.0	
	Sem informação	37	27.4		
	Total	37	27.4		
	Total	135	100.0		
CHIMOIO	Masculino	60	39.7	40.5	40.5
	Feminino	88	58.3	59.5	100.0
	Total	148	98.0	100.0	
	Sem informação	3	2.0		
	Total	3	2.0		
	Total	151	100.0		
QUELIMANE	Masculino	99	63.9	63.9	63.9
	Feminino	56	36.1	36.1	100.0
	Total	155	100.0	100.0	
	Total	155	100.0		
MOCUBA	Masculino	112	85.5	100.0	100.0
	Total	112	85.5	100.0	
	Sem informação	19	14.5		
	Total	19	14.5		
	Total	131	100.0		
NAMPULA	Masculino	150	98.0	98.0	98.0
	Feminino	3	2.0	2.0	100.0
	Total	153	100.0	100.0	
	Total	153	100.0		

Tabela 6: Coeficientes de Correlação (Pearson Coefficients)

	1º diferença de preço de milho-Maputo	1º diferença de preço de milho-Maxixe	1º diferença de preço de milho-Beira	1º diferença de preço de milho-Chimoio	1º diferença de preço de milho-Quelimane	1º diferença de preço de milho-Mocuba	1º diferença de preço de milho-Nampula
1º diferença de preço de milho-Maputo	1.000	.586*	.294	.341	-.084	.206	-.084
1º diferença de preço de milho-Maxixe	.586*	1.000	.676*	.861**	.219	.210	-.015
1º diferença de preço de milho-Beira	.294	.676*	1.000	.827**	.430	.528*	-.165
1º diferença de preço de milho-Chimoio	.341	.861**	.827**	1.000	.538*	.483	.106
1º diferença de preço de milho-Quelimane	-.084	.219	.430	.538*	1.000	.820**	.710**
1º diferença de preço de milho-Mocuba	.206	.210	.528*	.483	.820**	1.000	.450
1º diferença de preço de milho-Nampula	-.084	-.015	-.165	.106	.710**	.450	1.000

*. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

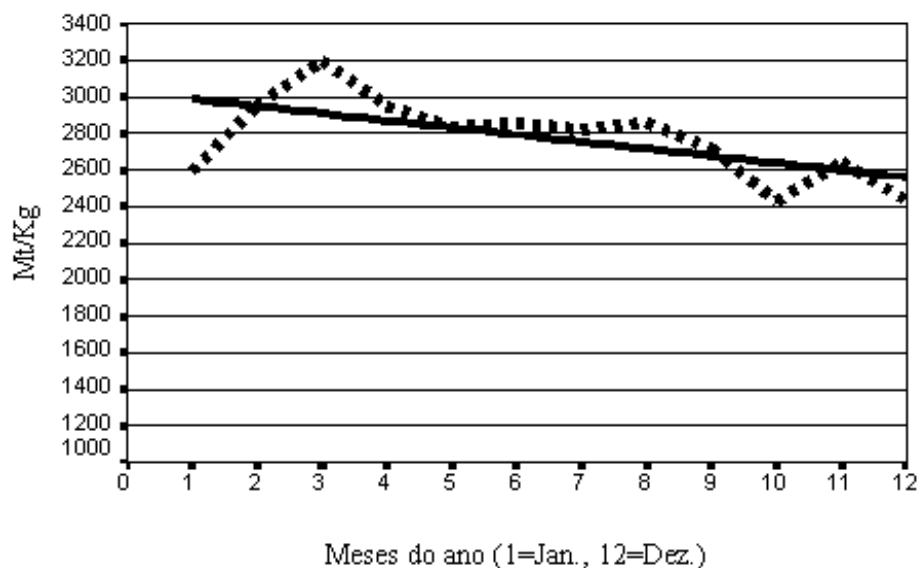
**. Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

ANEXO II: Gráficos

Mercado Grossista de Maputo

Preço Nominal do GMB e sua Tendência

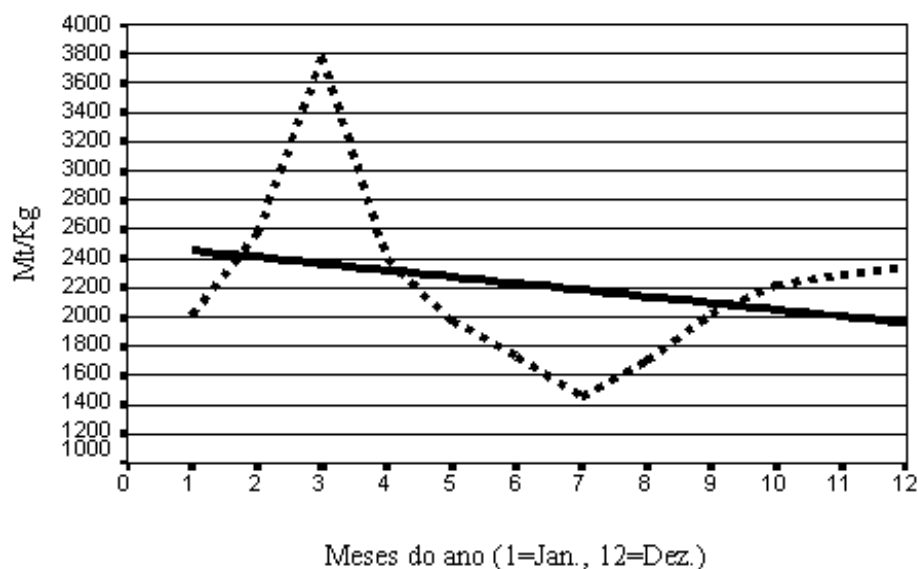
Ano 2000



Mercado Grossista da Maxixe

Preço Nominal do GMB e sua Tendência

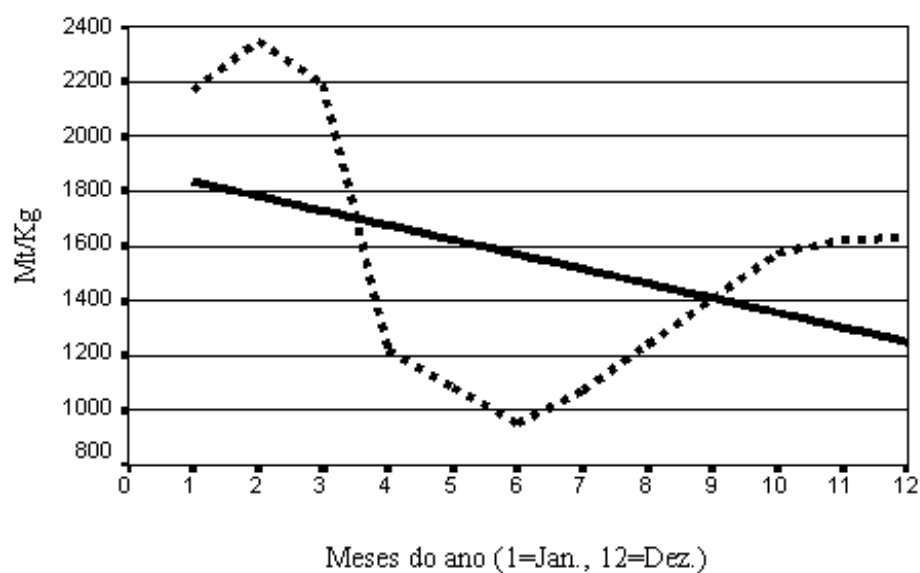
Ano 2000



Mercado Grossista da Beira

Preço Nominal do GMB e sua Tendência

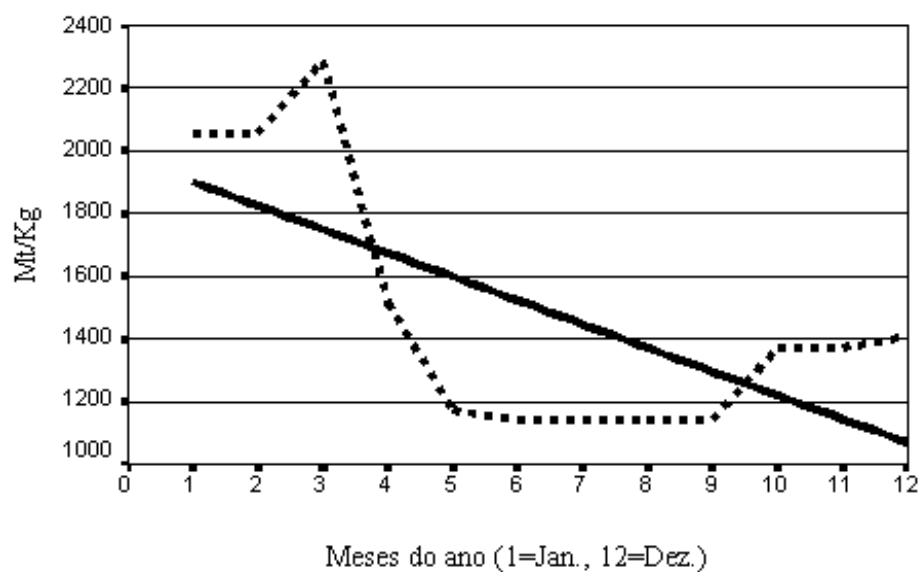
Ano 2000



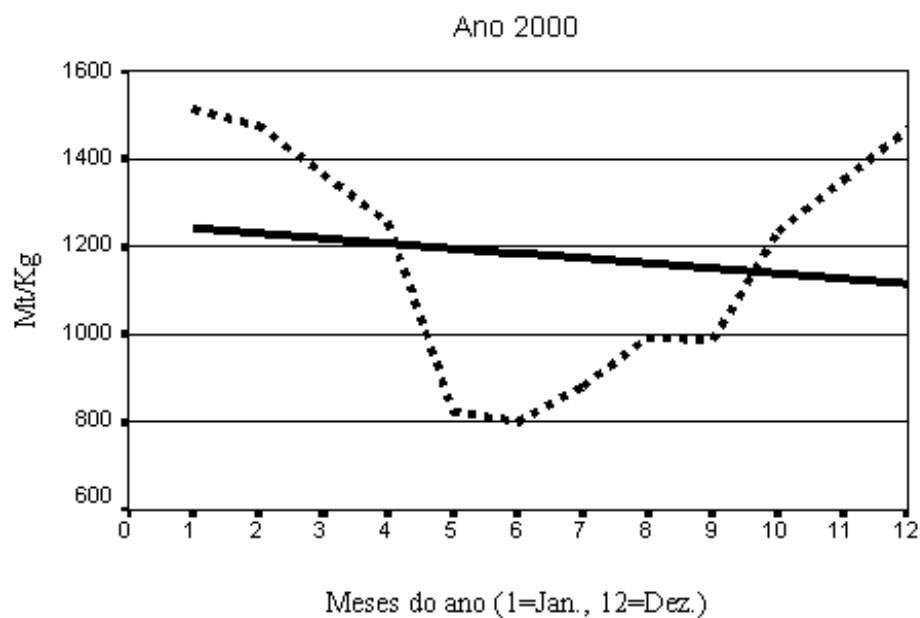
Mercado Grossista de Chimoio

Preço Nominal do GMB e sua Tendência

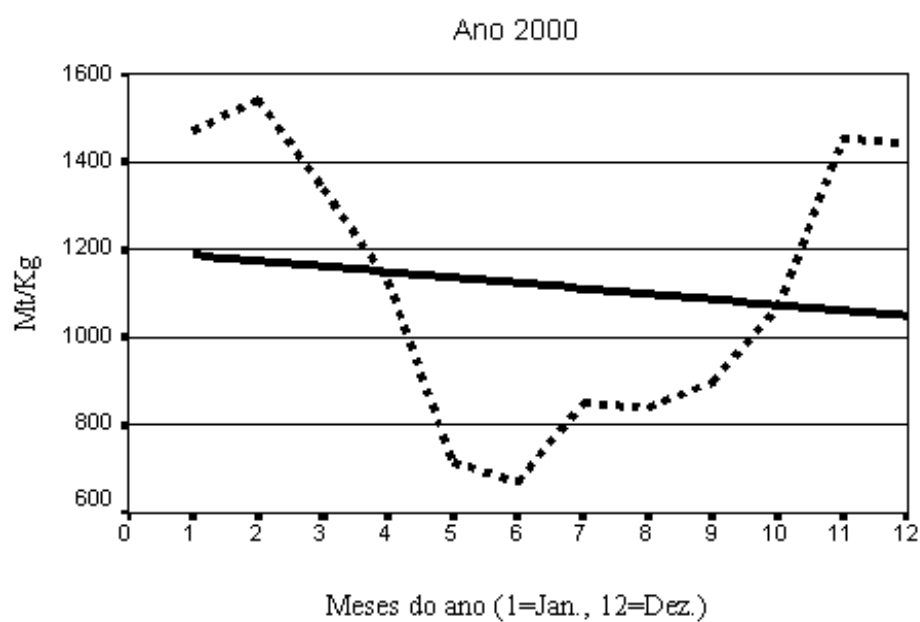
Ano 2000



Mercado Grossista de Quelimane
Preço Nominal do GMB e sua Tendência

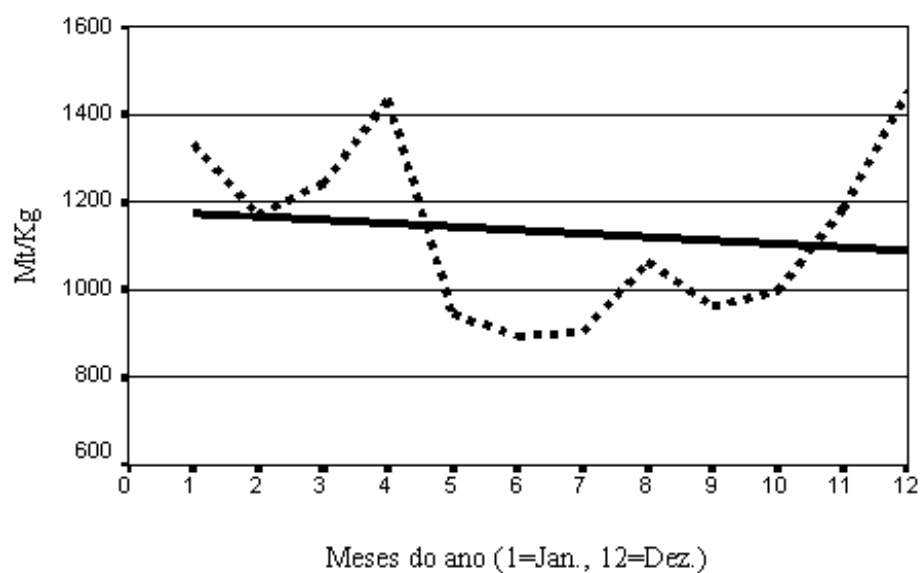


Mercado Grossista de Mocuba
Preço Nominal do GMB e sua Tendência



Mercado Grossista de Nampula
Preço Nominal do GMB e sua Tendência

Ano 2000



Relatórios de Pesquisa da DE

- 1E. Informing the Process of Agricultural Market Reform in Mozambique: A Progress Report. October, 1990
- 1P. Processo de Reformas do Mercado Agrícola em Moçambique: Progressos Alcançados. Outubro de 1990
- 2E. A Pilot Agricultural Market Information and Analysis System in Mozambique: Concepts and Methods.
- 3P. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Observações Metodológicas. Novembro de 1991
- 3E. A Socio-Economic Survey of the Smallholder Sector in The Province of Nampula: Research Methods (translated from Portuguese). January 1992
- 4P. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola. Janeiro de 1992
- 4E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Agricultural Marketing in the Smallholder Sector (translated from Portuguese). January, 1992
- 5P. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: O Algodão na Economia Camponesa. Novembro de 1991
- 5E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Cotton in the Smallholder Economy (translated from Portuguese). January, 1991
- 6E. The Determinants of Household Income and Consumption in Rural Nampula Province: Implications for Food Security and Agricultural Policy Reform. August, 1992
- 6P. Determinantes do Rendimento e Consumo Familiar nas Zonas Rurais da Província de Nampula: Implicações para a Segurança Alimentar e as Reformas de Política Agrária (Traduzido do Inglês). Fevereiro de 1993
- 8E. Changing Agricultural Market Policies in Mozambique: Insights from Empirical Information on Farmer and Market Behavior. March 1992
- 9E. The Maputo Market Study: Research Methods. March, 1993
- 9P. O Estudo do Mercado de Maputo: Observações Metodológicas. Junho de 1993
- 10E. The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System in Maputo. May, 1993

- 12E. The Pricing and Distribution of Yellow Maize Food Aid in Mozambique: An Analysis of Alternatives. October, 1993
- 14E. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Small-scale Enterprises: a Profile", in Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (Reprint)
- 14P. Liedholm, Carl and Donald Mead, "O Papel das Microempresas no Desenvolvimento de Pequenas Empresas: Um Perfil", em Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (Reprint, translated from English)
- 15P. Mini-SIMA e Análises Específicas: Um Ensaio Aplicado aos Mercados de Maputo. Julho de 1993
- 16E. Evolution of the Rural Economy in Post-War Mozambique: Insights from a Rapid Appraisal in Monapo District of Nampula Province. July 1993
- 17P. Padrões de Distribuição de Terras no Sector Familiar em Moçambique: A Similaridade entre duas Pesquisas Distintas e as Implicações para a Definição de Políticas. May 1994
- 18E. Who Eats Yellow Maize? Some Preliminary Results from a Survey of Consumer Maize Preferences in Maputo. October, 1994
- 18P. Quem Come Milho Amarelo? Alguns Resultados Preliminares de um Inquérito sobre as Preferencias dos Consumidores de Milho na Cidade de Maputo (Traduzido do Inglês). Novembro de 1994
- 19P. Diagnóstico da Estrutura, Comportamento, e Desempenho dos Mercados Alimentares de Moçambique. Julho de 1995
- 20P. Inquérito ao Sector Moageiro de Pequena Escala em Moçambique: Observações Metodológicas. Janeiro de 1995
- 21E. Smallholder Cash Cropping, Food Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Research Methods.
- 21P. O Sector da Castanha de Caju - Lucros Potenciais Perdidos por Africa? (Reimpressão), Novembro de 1995
- 22E. Smallholder Cash Cropping, Food Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Research Methods. March, 1996
- 22P. Culturas de Rendimento, Culturas Alimentares e a Segurança Alimentar do Sector Familiar no Norte de Moçambique: Métodos do Estudo. Novembro de 1996
- 23E. Plan of Activities for Food Security Research Project. September 1995 through August 1997, 1996

- 24E. Strasberg, Paul, "Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique", Ph.D.Dissertation, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (Reprint). May, 1997
- 25E. Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Summary, Conclusions, and Policy Recommendations. June, 1997
- 26E. Agricultural Market Information for Family Farms in Mozambique. June, 1997
- 26P. Informação de Mercado Agrícola para o Sector Familiar em Moçambique. Junho de 1997
- 27E. Micro and Small Enterprises in Central and Northern Mozambique: Results of a 1996 Survey. September, 1997.
- 27P. Micro e Pequenas Empresas no Centro e Norte de Moçambique: Resultados do Inquerito Realizado em 1996. Maio de 1998.
- 28P. Desafios Para Garantir a Concorrência e Reduzir os Custos no Sistema Alimentar de Moçambique. Maio de 1998.
- 29E. Planning for Drought in Mozambique: Balancing the Roles of Food Aid and Food Markets. May, 1998
- 29P. Planificando pela Seca em Moçambique: Balanceando os Papeis da Ajuda Alimentar e dos Mercados de Alimentos. Maio de 1988
- 30P. Séries Históricas dos Preços de Grão de Milho Branco e suas Tendências Reais em Alguns Mercados do País. Maio de 1998.
- 31E. What Makes Agricultural Intensification Profitable for Mozambican Smallholders? An Appraisal of the Inputs Subsector and the 1996/97 DNER/SG2000 Program, Volume I: Summary. October, 1998.
- 32E. What Makes Agricultural Intensification Profitable for Mozambican Smallholders? An Appraisal of the Inputs Subsector and the 1996/97 DNER/SG2000 Program, Volume II: Main Report. October, 1998.
- 33E. Household Food Consumption in Mozambique: A Case Study in Three Northern Districts. February, 1999.
- 34E. The Effects of Maize Trade with Malawi on Price Levels in Mozambique: Implications for Trade and Development Policy. November, 1999.
- 35P. Séries Históricas dos Preços de Grão de Milho Branco e Suas Tendências Reais em Alguns Mercados do País no Período Compreendido Entre Abril 1993 e Setembro 1999. Novembro de 1999.

- 36E. A Simplified Method for Assessing Dietary Adequacy in Mozambique. January, 2000.
- 37E. Implementing A Simplified Method for Assessing Dietary Adequacy in Mozambique: A User's Manual. January, 2000.
- 38E. A Methodology for Estimating Household Income in Rural Mozambique Using Easy-to-Collect Proxy Variables. February, 2000.
- 39E. Comparing Yields and Profitability in MADR's High- and Low-Input Maize Programs: 1997/98 Survey Results and Analysis. March, 2000.
- 40P. Características dos Agregados Familiares Rurais nas Zonas Afectadas pelas Cheias do Ano 2000 no Centro e Sul de Moçambique. Março de 2000.
- 40E. Representative Characteristics of Rural Households in Areas of Central and Southern Mozambique Affected by The 2000 Floods . Março de 2000.
- 41P. Sector Familiar Agrícola, Mercado de Trabalho Rural e Alívio da Pobreza Rural em Áreas com Abundância de Terras em África, Evidência de Moçambique. Março de 2001.
- 41E. Smallholder Agriculture, Wage Labour, and Rural Poverty Alleviation in Mozambique: What Does the Evidence Tell Us? November, 2000.
- 42E. Smallholder Cashew Development Opportunities and Linkages to Food Security in Nampula Province, Mozambique. November, 2000.
- 42P. Oportunidades de Desenvolvimento effect Sector Familiar de Cajú e sua Relação com Segurança Alimentar na Província de Nampula, Moçambique. Novembro, 2000.
- 43E. Constraints and Strategies for the Development of the Seed System in Mozambique. January, 2001.
- 43P. Constrangimentos e Estratégias para o Desenvolvimento do Sistema de Sementes em Moçambique. Janeiro de 2001.
- 44P. Prioridades de Investimentos para o Desenvolvimento do Sistema de Sementes em Moçambique. Setembro de 2001.
- 44E. Investment Priorities for the Development of Mozambique's Seed System. March, 2001.
- 45P. Avaliação das Necessidades dos Utentes do SIMA. Fevereiro de 2001.
- 46P. Informação para o Sector Privado Agrícola: Novos Serviços do SIMA e Apoio aos Produtores, comerciantes e processadores do Sector Agrícola. Agosto de 2001

- 46E Information for the Private Sector in Agriculture: New Information Services from SIMA for Producers, Traders and Processors in the Agricultural Sector in Nampula Province. January, 2002.
- 47P. Desempenho do Sector Algodoeiro ao Nível da machamba em Nampula: Situação Actual e Perspectivas para o seu Melhoramento
- 48P Comportamento dos Mercados Grossistas do Milho Branco Durante o Ano 2000. Outubro de 2001
- 49P. O Desafio do Salário Mínimo: Considerações Teóricas e Práticas. Dezembro de 2001
- 50P. Passado, Presente e Futuro do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA). Março de 2002